

6. Лобкова Н.В. Взаимодействие языков искусств в творчестве Дж. Фаулза.: Дис. канд. филол. наук. – Н.Новгород, 2001. – 174 с.
7. Онопрієнко Т.М. Епітет у системі тропів сучасної англійської мови.: Автореф. дис. канд. филол. наук. – Харків, 2002. – 21 с.
8. Шпинев И.С. Языковые факторы формирования подтекста в англоязычной художественной речи (на материале романов Джона Фаулза): Дис. канд. филол. наук. – Львов, 1986. – 208 с.
9. Fowles J. French lieutenant's woman. 1970. – 200 p. Режим доступу: http://gigy.weebly.com/uploads/5/9/4/4/5944278/john_fowles_the_french_lieutenants_woman
10. Fowles J. The Collector. 1963. – 100 p. Режим доступу: <http://www.e-reading.ws/book.php?book=70357>
11. Fowles J. The Magus. 1965. – 273 p. Режим доступу: <http://kickass.to/the-magus-by-john-fowles-pdf-epub-mobi-mu-t7089096.html>

*Л. М. Березянська,
магістрант факультету іноземних мов світу,
Південноукраїнський національний педагогічний
університет імені К. Д. Ушинського*

ПЕРЕКЛАДАЧ ЯК ПРОМІЖНА ЛАНКА ПРИ ПЕРЕКЛАДІ ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ

В останній час контакти з представниками іноземних країн стали невід'ємною складовою повсякденного життя. Переговори є важливим процесом, під час якого відбувається домовленість, спілкування з метою вирішення тих чи інших питань в діловій сфері тощо.

За допомогою переговорів визначають позицію сторін, досягають згоди та залагоджують суперечності. Діловими переговорами вважають метод досягнення угоди шляхом ділового спілкування, коли обидві сторони мають як спільні, так і протилежні інтереси. Для реалізації успішного проведення ділових переговорів та досягнення найкращих результатів, потрібно враховувати усі компоненти ділової комунікації. Враховуючи те, що переговори частіше за все проходять в усній формі іноземною мовою, можна говорити про необхідність наявності перекладача як учасника комунікації. При чому, такий учасник комунікації не є самостійним[1].

Актуальність дослідження визначається високодинамічним характером розвитку міжнародних контактів, що призводить до необхідності включення перекладача як середньої(проміжної) ланки при перекладі. Цей факт зумовлює необхідність розгляду перекладача як учасника комунікації.

Мета роботи полягає у аналізі ролі перекладача при перекладі ділових переговорів.

За визначення Ю.Н. Караулового, перекладач це інструмент, за допомогою якого процес ділових міжнародних переговорів протікає найбільш ефективно [2]. Погоджуючись з Ю.Н.Карауловим, А.Паршин вважає, що обов'язковою умовою спілкування між «різномовними» комунікантами, є наявність проміжної ланки, яка здійснить перетворення вихідного повідомлення в таку мовну форму, яка може бути сприйнята учасниками комунікації [3].

Мовний посередник має «витягувати» інформацію з тексту оригіналу та передавати її іншою мовою. Саме тому, цю роль може виконувати лише людина, яка володіє необхідним ступенем двомовності [4]. Окрім ролі посередника, тобто проміжної ланки, перекладач виконує комунікативні функції, які виходять за рамки мовного посередництва, а саме виконує роль самостійного джерела інформації, додатково пояснюючи, роблячи висновки зі змісту оригіналу.

Перекладач є мовною особистістю, яку Ю. Н. Караулов визначає як особистість, яка містить у собі психічні, етичні, соціальні та інші компоненти, заломлені через її мову та проявлені в дискурсі [2]. Отже, перекладач виступає найважливішою складовою процесу комунікації.

На думку Т.С.Серова переклад ділових переговорів здійснюється завжди в рамках міжкультурної комунікації, іншомовного спілкування людей, що говорять різними мовами, для того, щоб організувати взаємодію партнерів. Перекладач слухає, чує і сприймає інформацію, ставлення, емоційне забарвлення, комунікативні наміри, виражені коштами вихідної мови, зберігає за допомогою фіксації тотожність думки усного висловлювання, завершує процес формулюванням цих думок рівноцінними засобами іншої мови [4].

Вчений А. Паршин у книжці «Теорія і практика перекладу» говорить про те, перекладач як учасник складного виду мовного спілкування, а саме комунікації на ділових переговорах, сприймає повідомлення оригіналу, а також створює текст на мові перекладу, одночасно беручи участь у акті мовного спілкування на вихідній мові та мові перекладу [3]. Окрім цього, мовний посередник при перекладі ділових переговорів має не просто створювати текст на мові перекладу, а текст, який у функціональному, змістовому та структурному відношенні може бути прирівняний до тексту оригіналу.

За словами Л.В.Кушніної, перекладачеві не можна висловлювати свою думку, він виступає як посередник між учасниками комунікації та повинен передавати зміст, емоційне забарвлення та стиль мовця тексту оригіналу у тексті перекладу. Вчена вважає, що перекладач повинен бути «непомітним», тобто не проектувати свої особисті почуття та емоції на ефективність, змістовність, емоційну забарвленість повідомлення у процесі перекладу [5].

Головним чином, перекладач ділових переговорах виконує роль передачі мови оригіналу на мову перекладу в нейтральному і офіційному сенсах, аби не викликати негативні емоційні прояви і конфліктні ситуації.

Сенс лінгвістичного елемента зрозумілий тільки тоді, коли він узгоджується з культурним контекстом, в якому вживається. Вчені впевнені, що перекладач знаходиться в центрі динамічного процесу комунікації як медіатор між творцем оригіналу тексту і його адресатами [2].

Як вважає Лінн Віссон, перекладач є «подвоєною» мовною особистістю. Знання мови і культури будь-якого народу і особисте ставлення до нього – це два шари у свідомості перекладача, які він розділяє у своїй роботі. Останній шар відіграє істотну роль під час ділових переговорів. Трапляється, що перекладач працює для однієї сторони в міжнародному конфлікті, але з тієї чи іншої причини співчуває іншій. Але яким би глибоким не було співчуття перекладача до тієї чи іншої сторони переговорів, він повинен заздалегідь відмовитися від прямого і безпосереднього впливу на їх результат. З точки зору

професійної етики, інша поведінка є непристойною і неприпустимою, тому що основним завданням лінгвістичного посередника є використання своїх знань не для того, щоб підказувати учасникам міжнародних суперечок, як вирішувати їхні проблеми, а для того, щоб допомогти їм з'ясувати, що вони хочуть сказати одне одному [6].

Розглядаючи мовну особистість перекладача у ділових переговорах, А. Паршин зазначає, що найкращий перекладач непомітний при спілкуванні і водночас забезпечує це спілкування таким чином, що діловим партнерам починає здаватися, що вони спілкуються один з одним зрозумілою їм обоюмою мовою [8]. Останнім часом підкреслюється активна позиція усного перекладача як посередника між двома мовами в умовах міжкультурної комунікації. Центральним компонентом комунікації ділових партнерів вважається діяльність перекладача [3, с. 17].

Перекладач як проміжна ланка комунікації, за допомогою якої створюється переклад, має володіти нормами літературної мови, етичними і комунікативними нормами, використовувати відповідні ситуації і цілі спілкування функціонального стилю і жанр мовлення, багатство активного і пасивного словникового запасу, бути впевненим у своїх знаннях та ін. [6].

А. Паршин зазначає, що за допомогою проміжної ланки при перекладі ділових переговорів аналізується відрізок мовлення в оригіналі та одиниці вихідної мови, з яких складаються ці відрізки, відшукує еквівалентні одиниці в мові перекладу, створює з них еквівалентні мовні твори, зіставляє їх із вихідними, обирає кінцевий варіант перекладу [3].

Також, для реалізації успішних ділових переговорів шляхом професійного перекладу, перекладачеві потрібно володіти технікою перекладацького запису, який допомагає виділити та зафіксувати ключові слова, смислові віхи, а також головну та уточнюючу інформацію, тему та рему та смислові структури закінченого відрізка повідомлення [6, с. 142].

Відомо, що разом із обдарованістю та освіченістю, мовний посередник повинен бути справжнім автором, відтворювати стиль, манеру, звичаї та поведінку автора оригіналу з найбільшою точністю. Перекладач, не маючи необхідних лінгвістичних знань, достатніх фонових знань та великого досвіду у сфері ділового спілкування припускається помилок [7]. Ми розглянемо деякі помилки у процесі перекладу, а саме розшифрування системи сенсів вихідного тексту. Отже, слідуючи інформації І.В.Заварніциної, можемо виділити найбільш загальні перекладацькі помилки на ділових переговорах:

- недостатні лінгвістичні знання мови оригіналу та мови перекладу;
- відсутність або недовільний пізнавальний досвід, недостатні знання про описувану в початковому тексті область навколишньої дійсності;
- неувважність у сприйнятті системи сенсів, закладених у тексті оригіналу, нерозуміння предмету комунікації;
- невміння розрізнити особливості індивідуального стилю автора повідомлення.

Намагаючись добре виконати свою роботу, перед перекладачем щоразу постає своєрідне двоєдине завдання: правильно передати не тільки слова і ідею автора повідомлення, а й колорит культурного життя його народу [8]. Вирі-

шення цього завдання робить роботу перекладача важким, але по справжньому захоплюючим і разом з тим, благородною справою [9].

Можна дійти висновку, що у сучасному світі відбуваються глобальні зміни у сфері ділового партнерства, динамічно розвивається бізнес, саме тому важливу роль відіграють міжнародні та громадські зв'язки, що призводить до необхідності підготовки перекладачів, від професіоналізму яких залежатиме успіх компанії. Процес перекладу и його результат повністю залежать від комунікативних можливостей перекладача, його знань та умінь.

Таким чином, перекладач, як проміжна ланка при перекладі ділових переговорів відіграє значну роль в процесі міжкультурної комунікації і тому йому необхідно володіти певними знаннями, вміннями та досвідом і постійно вдосконалювати свої навички.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вотинцева М.Л. Переводчик как медиатор межкультурной коммуникации [Электронный ресурс]: Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского / М.Л. Вотинцева, серия «Филология. Социальные коммуникации» / Том 24 (63) – 2011 – №2. – С.43-47. – Режим доступа до збірника: http://science.crimea.edu/zapiski/2011/filologiya/t24_21.pdf
2. Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность. Диалог языков и культур // Язык и культура/ Ю.Н.Караулов. № 4 (12). – Москва, 2010. –264с.
3. Паршин А. Теория и практика перевода [Электронный ресурс]: Режим доступа до підручника: http://teneta.rinet.ru/rus/pe/parshin-and_teoria-i-praktika-perevoda.htm
4. Серова, Т. С. Эмотивно-эмпатийный компонент иноязычного делового общения в сфере бизнеса // Роль университетов в международной интеграции регионов: материалы междунар. науч.-практ. конф. / Т.С.Серова. – Тюмень, 2006. С. 163–165.
5. Кушнина Л. В. Языковая личность переводчика в свете концепции переводческого пространства / Л. В. Кушнина, М. С. Силантьева // Вестн. Перм. ун-та. 2010. Вып. 6 (12). С. 71–75.
6. Виссон Л. Синхронный перевод с русского на английский / Линн Виссон. – Р.: Валент, 1999. – 274с.
7. Николаев В.П. Цикл лекций «Референт-переводчик английского языка»/ В.П.Николаев. – Пятигорск, 1992. – 93с.
8. Заварницына И.В. Роль переводчика в деловых переговорах и ошибки перевода [Электронный ресурс]: Режим доступа до статті: http://conf.ugrasu.ru/attachments/article/278_5198dba0dc454.docx.
9. Зимняя И. А. Психология перевода: учеб. пособие/ И.А.Зимняя. – Москва, 1981. – 81с.